

# De emprendedora a empresaria:" Convierte Tu Idea En Un Negocio Rentable

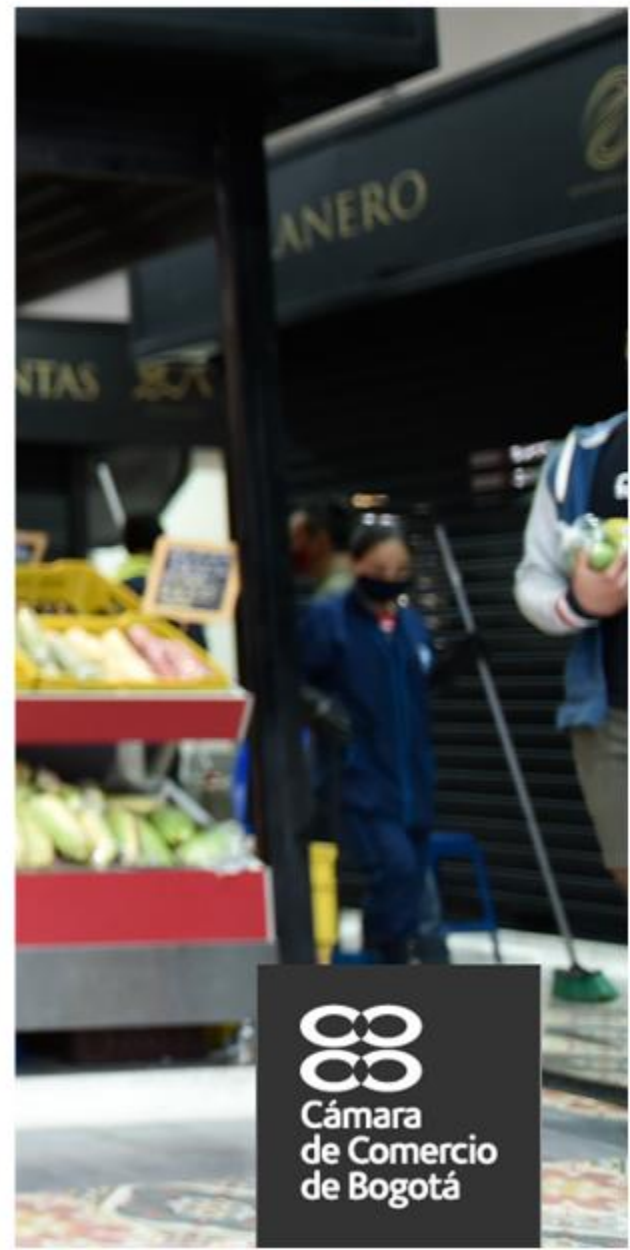
#SOYEMPRESARIA

[ccb.org.co](http://ccb.org.co) | Síguenos en:



  
Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

#SOYEMPRESARIA



<https://www.youtube.com/watch?v=z8LP6d2wQGU>



#SOYEMPRESARIA

# Diamante Emprendedor

## EMPRENDEDOR

Competencias e intereses

## MERCADO

Visualización del entorno

## IDEA DE NEGOCIO

## IDEA

Producto / Servicio

## RECURSOS

Requerimientos clave para desarrollar la idea

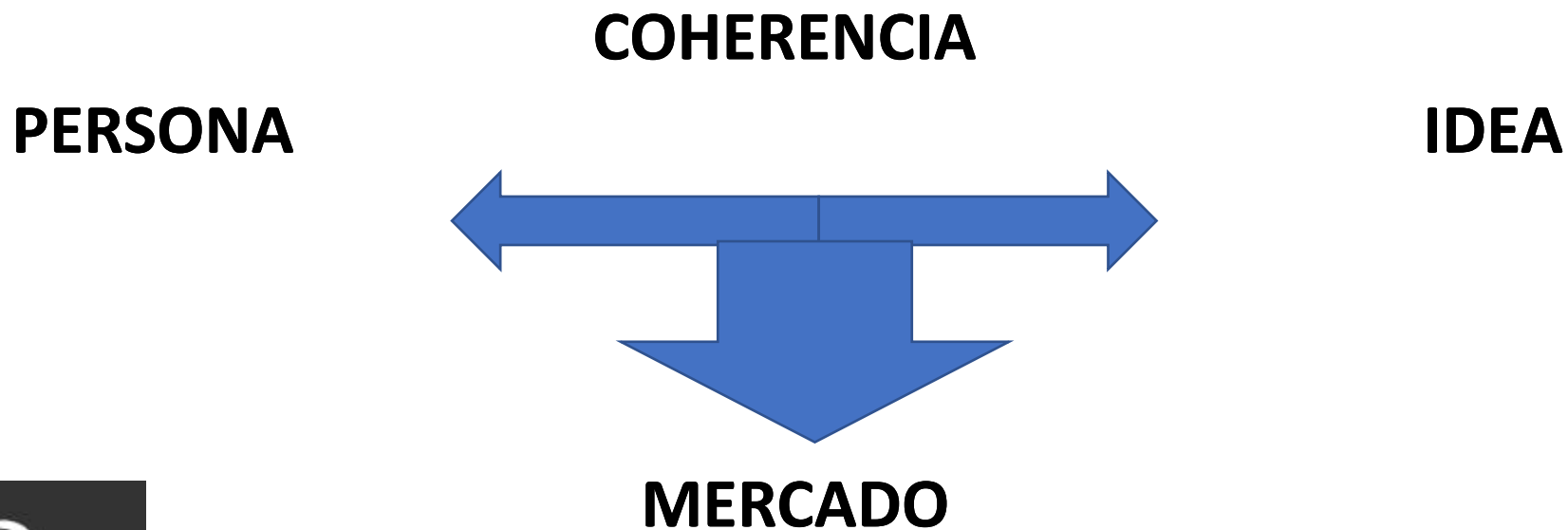


Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

#SOYEMPRESARIO



¿La idea de empresa que selecciones te hará feliz...  
Y te ayudará a dar solución a los problemas y  
necesidades de los clientes a atender?...



# Norte Empresarial

1. ¿Cuáles son esas actividades o trabajos que más disfrutas hacer?
2. ¿Cuáles son tus 3 mayores fortalezas?
3. ¿Qué características reconocen en ti las personas cercanas?
4. ¿Cómo te imaginas tu vida en 3 años?
5. ¿Cuál es tu idea de negocio?
6. ¿Alguien te ha comprado?
7. ¿Qué recursos necesitas para poner en marcha tu idea de negocio?
8. ¿Cuentas con el equipo humano y tecnológico necesario para producir tu producto o prestar tu servicio?
9. ¿Crees sentirte feliz con la idea de empresa que te propones?
10. ¿Imaginas que esta empresa soluciona algún problema o necesidades a un grupo claro de clientes?



INCERTIDUMBRE

## ESQUEMA DE RIESGO

Alta

Media

Baja

Idea de  
actividad  
y/o  
producto

**OPORTUNIDAD  
DE MERCADO**

**OPORTUNIDAD  
DE NEGOCIO**

**IDEA DE  
NEGOCIO**

**CONSTRUCCIÓN  
MODELO DE  
NEGOCIO**

Grupos de  
clientes  
prospecto que el  
mercado le  
indica

Seleccionado el  
segmento de  
mercado

CANVAS

PLAN DE  
EMPRESA

#SOYEMPRESARIO

# Ahora es necesario

Identifica

- Necesidades
- Tendencias

Pregúntate

- Qué pasaría si?
- Si no se hace lo mismo que hay, qué?

Integra

- Ideas que no tienen una relación aparente
- A tus actividades diarias mapas mentales de tus ideas

Abre tu mente

- Explícale tu idea a personas con perspectivas diferentes a las tuyas
- Conoce lugares nuevos y diferentes

Prueba

- Realiza prototipos de iniciativa y has que lo vean otras personas que te aporten información
- Ejecuta experimentos de tu iniciativa. Si no funcionan, escribe los resultados e inténtalo de nuevo



# Qué información requiero?

## Investigación de Fuentes Secundarias

- ✓ Información resultado de la investigación, estudios o publicaciones de otras personas o entidades

## Investigación de Fuentes Primarias

- ✓ Todo actor del mercado a estudiar de la cual se puede obtener información directa

## Investigación a partir de Fuentes Directas

1. Identificar necesidades no cubiertas
2. Necesidades parcialmente cubiertas
3. Mejora de ideas ya existentes
4. Importar o adaptar ideas
5. Usos alternativos de productos o Servicios existentes

# Qué debemos observar?

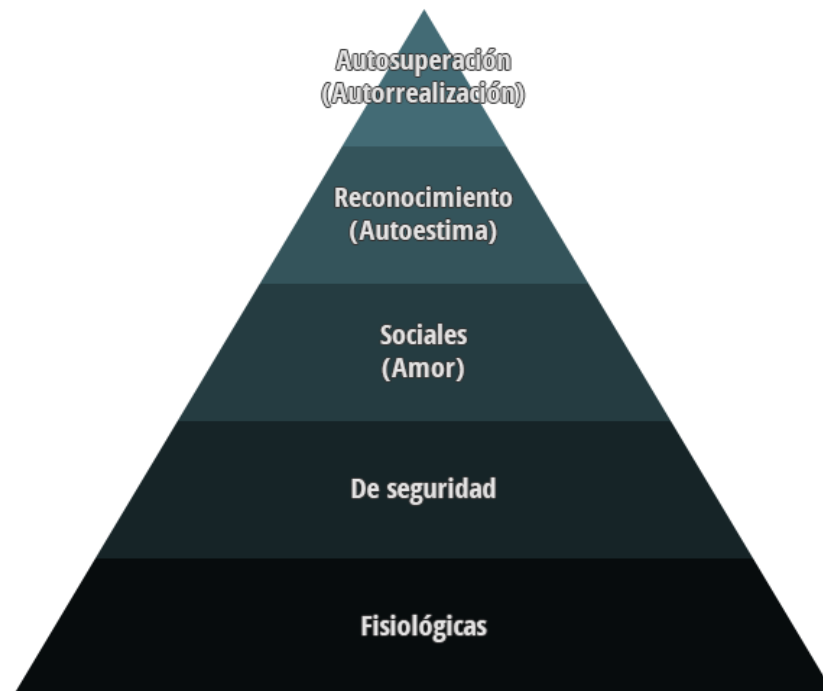
Tendencias



Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

Necesidades

Jerarquía de necesidades de Maslow



#SOYEMPRESARIO

# Qué es tendencia?

En términos del análisis técnico, la tendencia es simplemente la dirección o rumbo del mercado, durante un periodo de tiempo.

Análisis técnico Charles Henry Dow



# ¿Qué Es Necesidad?

*“Una sensación de carencia de algo, un estado fisiológico o psicológico”. Philip Kotler*

Laura Fisher y Jorge Espejo definen la **necesidad** como la *"diferencia o discrepancia entre el estado real y el deseado"*

Para Richard L. Sandhusen, las necesidades son *"estados de carencia física o mental"*

# ¿Qué Es Necesidad?



Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

# ¿Qué Es Innovar?

- ✓ “Se entiende por innovación la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados.
- ✓ La innovación implica la utilización de un nuevo conocimiento o de una nueva combinación de conocimientos existentes” .

Manual de Oslo

#SOYEMPRESARIO





# ¿Qué Es El Entorno?

1. Conjunto de condiciones externas que puede afectar potencialmente una organización empresarial, de manera positiva o negativa
2. El entorno presenta tanto oportunidades como amenazas, y las amenazas para una empresa pueden ser las oportunidades de otra.



# ¿Porqué Es Importante Innovar?

ANTES

DESPUÉS



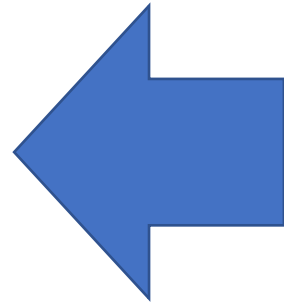
#SOYEMPRESARIO

# Entorno del Mercado

## Analiza El Estado De Tu Iniciativa

### PESTAL

1. Político
2. Económico
3. Social
4. Tecnológico
5. Ambiental
6. Legal



1. Tendencias
2. Necesidades
3. Innovaciones



1. Observar
2. Investigar

# Oportunidad de mercado

- Una idea de actividad o de producto se convierte en una oportunidad de mercado en el momento que es validada, se determina que existe un grupo de personas, empresas o entes que tienen una necesidad o deseo en común y que están dispuestas a desembolsar recursos para adquirir, suplir o satisfacer dicha actividad.

# Oportunidad de mercado



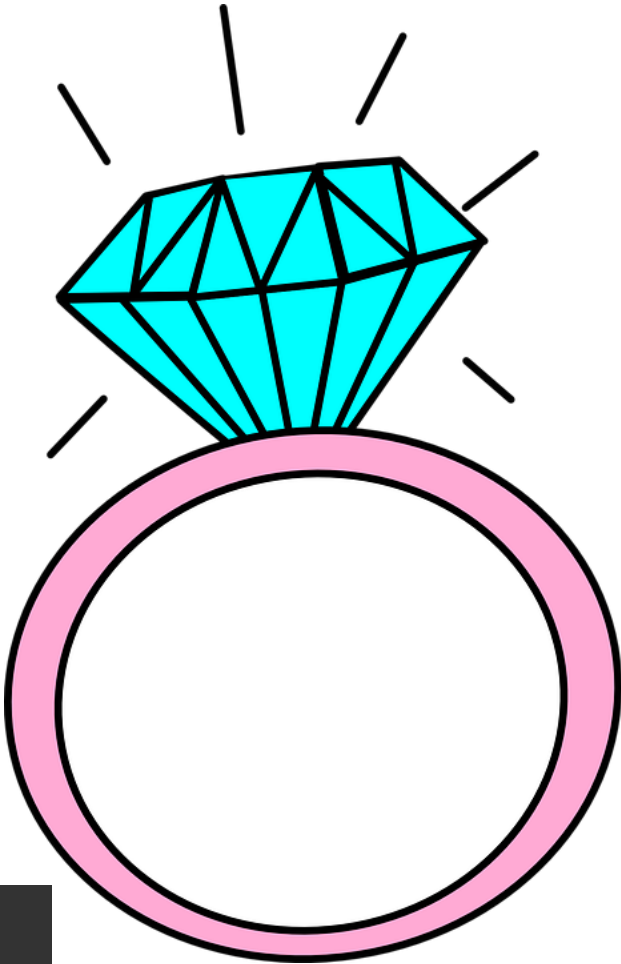
**“Si la velocidad del entorno es mayor a la velocidad de cambio en su organización, el final está a la vista”**

**Jack Welsh**

Ex presidente de General Electric



# Propuesta de valor



- ✓ Lo valioso para mi cliente
- ✓ Razón por la cual me compran



Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

# NO ME OFREZCA COSAS

- ✓ No me ofrezca ropa, ofrézcame una apariencia atractiva
- ✓ No me ofrezca zapatos, ofrézcame comodidad para mis pies y placer al caminar
- ✓ No me ofrezca una casa, ofrézcame comodidad, seguridad y un entorno agradable donde vivir.
- ✓ No me ofrezca libros, ofrézcame horas de placer y el beneficio del conocimiento.
- ✓ No me ofrezca herramientas, ofrézcame soluciones para los problemas del hogar.
- ✓ No me ofrezca muebles, ofrézcame comodidad y ambientes armónicos.
- ✓ No me ofrezca cosas, ofrézcame ideas, sentimientos, emociones y beneficios.
- ✓ Por favor no me ofrezca cosas

# Concepto de Empresa

Consiste en una promesa que resume la experiencia que le vamos a ofrecer al cliente y que representa la esencia de la empresa

Surge de conocer el segmento del mercado al que queremos llegar, sus necesidades, intereses, deseos, problemas, así como conocer competidores para establecer una clara diferencia y ofrecer una promesa de valor aceptada por el cliente

# ¿QUÉ ES SEGMENTAR?

Dividir un mercado de personas o instituciones en grupos uniformes más pequeños, de acuerdo a sus características necesidades, comportamientos pues requieren estrategias diferenciadas.

[www.youtube.com/watch?v=kZPPoPMwrIE](https://www.youtube.com/watch?v=kZPPoPMwrIE)

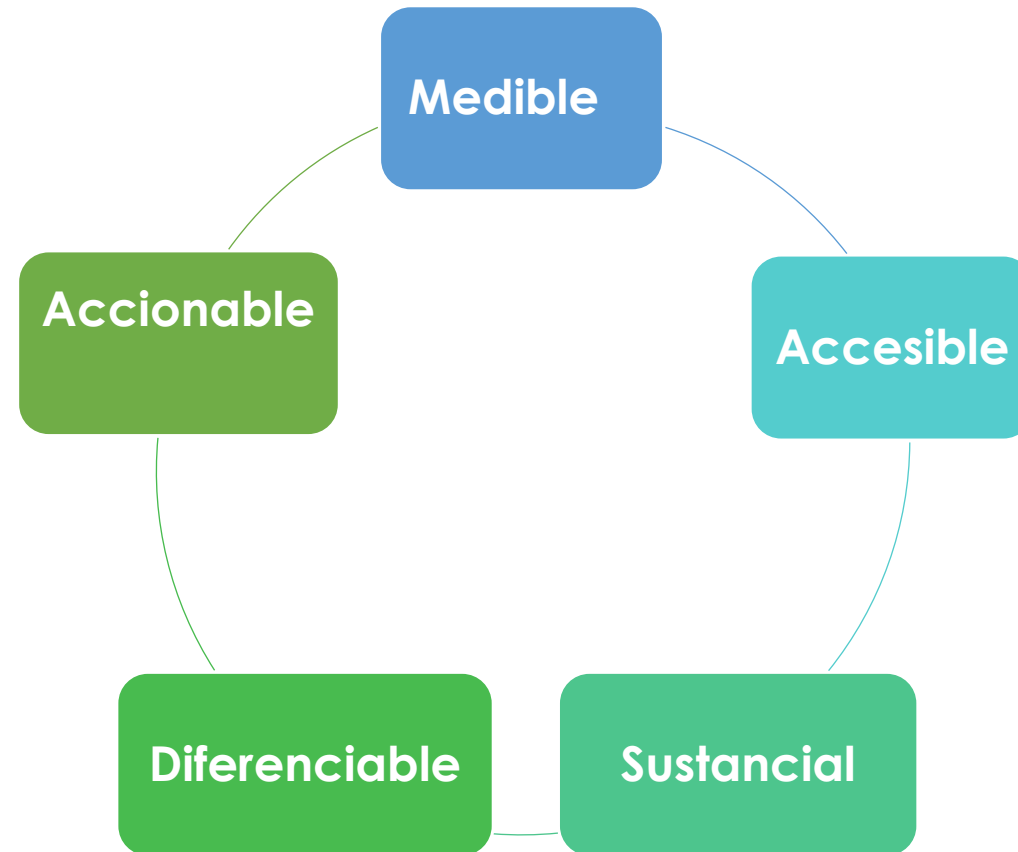


#SOYEMPRESARIO



Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

# REQUISITOS DE LA SEGMENTACIÓN



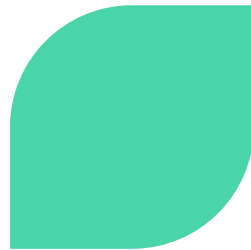
#SOYEMPRESARIO

# CONCLUSIONES

- ✓ Identifica tus conocimientos, habilidades y experiencias
- ✓ Generar muchas ideas
- ✓ Una idea de actividad no es necesariamente una idea de negocio
- ✓ Observar el entorno
- ✓ Conversa con otras personas sobre tus ideas
- ✓ Mantente activo y documentando lo que se te ocurra
- ✓ Realiza una buena segmentación del mercado
- ✓ Entiende bien a tu posible cliente
- ✓ El entorno es cambiante
- ✓ Habla con tus clientes
- ✓ Ser feliz te hace mas creativo
- ✓ Ser empresario es ser persistente
- ✓ atrévete a iniciar







# Gracias

#SOYEMPRESARIA